

电子商务推广：网站策划应注意的问题 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/250/2021\\_2022\\_\\_E7\\_94\\_B5\\_E5\\_AD\\_90\\_E5\\_95\\_86\\_E5\\_c40\\_250266.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/250/2021_2022__E7_94_B5_E5_AD_90_E5_95_86_E5_c40_250266.htm)

当人们访问网站的时候,他们有时都会武断认为：这个站点怎么样？好不好？是否值的收藏？其实更多的是指网站界面方面的问题，忽略了策划的思想，一个好的网站不止包括了设计也还包括了策划、内容等诸多东西在内，缺一不可。下面是我对网站策划的一些方面的事情浅谈一些我的观点。1、客户需求分析 - - - -

- 根据客户需求产生栏目规划 首先业务员与客户进行的沟通，是调查需求分析展开的基础。我们需要做到的是让客户畅所欲言，列出所有的需求，透过现有需求的分析是否还有潜在的需求，然后最好利用示图表形式将用户的需求表现出来，不要遗漏。尽可能的把客户的需求挖掘出来，因为如果客户的需求做的都不完整，客户随时可能会产生一些新的点子，对你以后的策划方案或者项目都有着很大的威胁，随时都可能会被推翻。

2、建设网站的目的 做每件事之前我们都有目的，说服了自己才会去做，建网站也是一样的道理，客户需要通过互联网达到一个什么样的目的，是提高销售额、还是提高品牌、还是拓展国内/外市场、还是提供支持服务、还是寻求合资，合作伙伴等等，只有清晰客户的目的才能抓住客户的需求，方案才有说服力。

3、网站的分析定位 根据以上客户的需求和建网目的可以分析出网站的定位。定位分析要精确概括，不便过于复杂。4、了解目标客户 了解目标群体，是为了引导、规范企业的受众群体，了解客户群体的心理特征，便于策划出客户需要的、喜欢的一些东西，而产生

不同的服务。也为以后网站的品牌、界面的友好度、网站的美誉度打下了一个很好的基础。

5、了解客户的运作资源  
了解客户的运作资源是为了形成网站的运作模式，运作资源包括：人力资源、政府资源、等...资源直接限制了网站发展空间，在做策划前应尽量详细的了解客户的资源情况，利于策划方案真正适合企业，处处为客户着想！

6、网站面向的区域  
面向的区域可以规范出网站的推广方式、网站的框架/内容和表现形式。如：可以制定些本地特色的栏目等聚集人气。

100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问  
[www.100test.com](http://www.100test.com)